

Turinys

4. VERSLO PLANAVIMAS.....	3
Įvadas.....	3
Žodynėlis.....	4
4.1. Verslo finansai ir nauji finansiniai įrankiai.....	5
Verslo ekonomika.....	5
Finansų valdymas ir investicijos.....	7
Svarbiausi skaitmeninių finansų įrankiai verslui.....	9
Tvarūs finansai.....	10
Viešasis ir privatus finansavimas.....	10
Mikrofinansavimas.....	11
Skolų apmokėjimo strategijos.....	12
Sutelktinis finansavimas.....	14
4.2. Analitinė apskaita.....	17
Pagrindiniai apskaitos principai.....	17
Pradinio kapitalo apskaičiavimas.....	17
Iždo valdymo pagrindai.....	20
Finansų planavimas.....	23
4.3. Finansinis sprendimas verslo tvarumui užtikrinti.....	28
Finansų valdymas.....	28
Investicijų tipas.....	30
Finansavimo galimybės – lėšų rinkimas.....	31
Padalinti sprendimai.....	35
Skolos mažinimo strategijos kūrimas.....	37
4.4. Verslo plano kūrimas.....	38
Koks verslo plano tikslas?.....	38
Vykdomoji verslo plano santrauka.....	39
Išsamus verslo planas.....	40
Dos ir NEGALIMA.....	52



Nuorodos.....53

4.2. Analitinė apskaita

Pagrindiniai apskaitos principai

Norint tiksliai rašyti ir tada stebėti finansinį planavimą, būtina išmanyti pagrindinius apskaitos principus.

Labai svarbu biudžeto prognozėje atkreipti dėmesį į numatomas pajamas, tiesiogines ir netiesiogines išlaidas bei fiksuotas ir kintamas išlaidas bent trejiems ateinantiems metams. Bendrasis pelnas arba nuostolis yra skirtumas tarp pardavimų ir išlaidų, patirtų gaminant parduotas prekes. Be tiekiamų prekių gamybos sąnaudų, įmonė taip pat turi susidoroti su papildomais mokesčiais, tokiais kaip išlaidos ir išlaidos. Skirtumas tarp šių dviejų yra tas, kad išlaidos skirtos pajamoms generuoti, o išlaidos ne (jos taip pat yra apibrėžtos veiklos sąnaudos). Pardavimo pajamos atėmus parduotų prekių sąnaudas atėmus išlaidas ir išlaidas yra skirtumas. Tai EBITDA (pelnas prieš palūkanas, mokesčius, nusidėvėjimą ir amortizaciją), kurio negalima painioti su metiniu pelnu.

Kai įmonė pradeda veiklą, dažnai tenka išleisti pinigus turtui, ty prekėms, kurių negalima išmatuoti pinigais, bet kurią įmonė naudos kelerius metus (pvz., baldams, kompiuteriams ir pan.); kiekvienų finansinių metų pabaigoje visas turtas generuos sąnaudas, tai yra nusidėvėjimas. Dėl to metinis pelnas sumažės.

Pelno (nuostolių) ataskaitoje arba pelno (nuostolio) ataskaitoje apibendrinamos pardavimo pajamos, sąnaudos, sąnaudos ir išlaidos, o vadovybė ją naudoja investuotojams parodydama, ar įmonė per finansinius metus uždirbo pelno ar prarado pinigų. Pajamos, taip pat žinomos kaip viršutinė eilutė, yra pinigų suma, gauta iš pardavimo neatskaičius mokesčių ir išlaidų, o grynosios pajamos, dažnai vadinamos apatine eilute, yra suma, gauta atskaičius mokesčius ir išlaidas.

Pinigų srautų ataskaita taip pat naudinga stebint pinigų srautus (ty pinigų srautus į verslą ir iš jo) planuojant finansus. Tai padeda tirti pinigų srautus, generuojamus arba naudojamus vykdant veiklos, investavimo ir finansavimo operacijas.

Įmonės balansas turi būti redaguojamas finansinių metų pabaigoje, kairėje pusėje trumpalaikis turtas (kuris numatomas panaudoti per vienerius metus) ir ilgalaikis turtas (nepaverčiamas pinigais), o įsipareigojimai (prievoles, kylančios iš praeities įvykiai ir sandoriai su, pavyzdžiui, tiekėjais) dešinėje pusėje. Svarbiausia, kad kairė ir dešinė pusė turi būti vienodos.

Galima kategoriškai teigti, kad būti apskaitos specialistu nėra svarbu. Svarbiausia turėti pagrindinį supratimą, kad būtų galima planuoti ir sekti verslo tendencijas.

Pradinio kapitalo apskaičiavimas

Pradėti verslą yra sunku, o daugumai verslininkų pats sunkiausias elementas yra surinkti pradinį pinigus. Pirmosios pradinės išlaidos apima vienkartinės įmonės išlaidas, tokias kaip patalpų atnaujinimas, įrangos įsigijimas, išplanavimo keitimas, elektros darbai ir kt. Be šių, kiekviena įmonė turi veiklos išlaidų, tokių kaip nuoma, biuro reikmenys, telefono paslaugos, sąskaita už elektrą / elektrą ir pan.

PATARIMAS:

Investuojant įmonei patariama objektyviai išnagrinėti savo galimybes padengti investicijas ir įvertinti trumpalaikę bei ilgalaikę finansinę būklę. Alternatyvių skaičiavimų atlikimas padės įmonei priimti finansinius sprendimus. Norint įtikinti finansuotojus, naudinga parengti raštišką ataskaitą apie investicijos ryšį su įmonės verslo idėja ir strategija.

	Išlaidų rūšis,
1,	Numatomas įmonės savininko atlyginimas,
2,	Darbuotojų atlyginimai,
3,	Nuoma,
4,	technikos nuoma/nuoma,
5,	Reklama,
6,	Verslo reikmenys,
7,	Pristatymo išlaidos / transportavimas,
8,	Telefono, fakso, interneto paslaugos,
9,	Sąskaita už elektrą/elektrą,
10,	Kitos komunalinės paslaugos,
11,	Draudimas,
12,	Mokesčiai, įskaitant darbo draudimą,
13,	Palūkanos,
14,	Teisės ir kiti profesionalūs mokesčiai,
15,	Priežiūros išlaidos,
16,	Įvairūs,
Išlaidos tik verslo pradžiai,	
1,	Armatūra ir įranga,
2,	Dekoravimas ir pertvarkymas,
3,	Armatūros ir įrangos montavimas,
4,	Inventorizacijos pradžia,
5,	Teisės ir kiti profesionalūs mokesčiai,
6,	Indėliai komunalinėse įmonėse,
7,	Licencijos ir leidimai,
8,	Atidarymo reklama ir reklama,
9,	Pradinis įmonės kapitalas,
10,	Įvairūs,

Paslaugų kainos nustatymas - Metodika

- VEIKSNIAI, TAD ĮTAKĄ KAINĄ,
- APSKAIČIUOKITE SAVO IŠLAIDAS,
- KAINOJIMO MODELIO NUSTATYMAS,
- KAINOS STEBĖJIMAS IR KEITIMAS
- **Paslaugų kainos nustatymas,**
- **1 ŽINGSNIS - KAINOS METODIKAI ĮTAKĄ ĮTAKĄ VEIKSNIAI,**

- **Kaina plius kaina.** Šia strategija bandoma nustatyti produkto pagaminimo arba šiuo atveju paslaugos teikimo kaštus prieš pridėdant papildomą skaičių, nurodantį numatomą pelną. Norėdami apskaičiuoti išlaidas, pirmiausia turite įvertinti tiesiogines, netiesiogines ir fiksuotas išlaidas.
- **Konkurentų kainodara.** Turite būti informuotas apie tai, ką konkurentai ima rinką už identišką paslaugą. Šie duomenys gali būti gaunami iš konkurentų svetainių, telefono skambučių, pokalbių su draugais ir partneriais, kurie naudojami konkurento paslaugomis, viešai prieinamų duomenų ir pan.
- **Suvokiama vertė klientui.** Sprendžiant dėl paslaugos kainos, čia atsiranda daug subjektyvumo. Kai turite produktą, galite naudoti pagrindinę kainodarą, kuri padvigubina didmeninę kainą, kad gautumėte kainą, kurią reikia apmokestinti ir atsiskaityti už jūsų pelną. Ne visada galite tai padaryti naudodami paslaugą.

2 ŽINGSNIS - APSKAIČIUOKITE SAVO IŠLAIDAS,

Pirmiausia turite nustatyti šių paslaugų teikimo pacientams išlaidas, kad galėtumėte nustatyti jų kainą. Šios trys sudedamosios dalys sudaro bet kokios paslaugos teikimo išlaidas:

Medžiagų kaina. Tai yra medžiagų, kurias naudojate teikdami paslaugą, išlaidos. Popieriniai rankšluosčiai, valymo chemikalai, guminės pirštinės ir kiti reikmenys būtų įskaičiuoti į valymo įmonės mokesčius.

Darbo sąnaudos. Tai yra tiesioginės darbo jėgos samdymas paslaugai atlikti. Tai būtų jūsų valytojo ar buhalterio valandinis atlyginimas.

Pridėtinės išlaidos. Jūsų mėnesinė nuoma, mokesčiai, draudimas, nusidėvėjimas, reklama, biuro reikmenys, komunalinės paslaugos, rida ir kitos pridėtinės išlaidos yra įtrauktos į pridėtines išlaidas. Kiekviena paslauga turi būti apmokestinta atitinkama šių pridėtinių išlaidų dalimi, nesvarbu, ar tai valandinis tarifas, ar procentas.

3 ŽINGSNIS - KAINOJIMO MODELIO NUSTATYMAS,

Kai nustatysite išlaidas, turėsite pažymėti savo paslaugas / produktus, kad jūsų įmonė gautų pelno. Tai subtilus balansavimo veiksmas. Jūs norite būti tikri, kad pasieksite pageidaujamą pelno maržą, bet taip pat nenorite, kad jūsų įmonė įgytų per daug apmokestinimo už paslaugas / produktus reputacijos, ypač esant blogai ekonomikai.

4 ŽINGSNIS - KAINOS STEBĖJIMAS IR KEITIMAS,

Kiekvieną mėnesį turite žinoti savo įmonės pelningumą. Be to, kad žinote savo mėnesinį pelningumą, turėtumėte žinoti kiekvienos parduodamos paslaugos ar produkto pelningumą (arba jo nebuvimą). Įsitikinkite, kad suprantate, kiek kiekvienas jūsų parduodamas asmuo prisideda prie jūsų mėnesio pelno tikslo.

Iždo valdymo pagrindai

Pajamų ataskaita

„Pelno (nuostolių) ataskaitos tikslas – pateikti finansinio laikotarpio pelną arba nuostolius.

Pelno ataskaita, paprastai žinoma kaip pelno ir nuostolių ataskaita (P&L), yra finansinė ataskaita, parodanti, kaip įmonei sekėsi per tam tikrą laikotarpį. Ji gali būti naudojamas norint išsiaiškinti, kiek pelninga yra įmonė, kiek ji yra kreditinga, ir remiantis istoriniais duomenimis sudaryti prognozes apie būsimą finansinę veiklą.

Įmonės pobūdis yra vienas iš veiksnių, galinčių pakeisti pajamų ataskaitos išvaizdą. Gamybos verslo pelno (nuostolių) ataskaita šiek tiek skirsis nuo paslaugų įmonės. Paslaugų įmonės neturi tokių sąskaitų kaip „parduotų produktų savikaina“, todėl jos neįtraukiamos į pelno (nuostolių) ataskaitą.

Great Brushers, Inc. Income Statement for the Year Ended December 31, 2013		
	2013	2012
Patient revenue	1,276,433.98	1,098,339.24
Salaries expense	(307,884.29)	(299,554.33)
Payroll tax expense	(108,443.77)	(97,324.93)
Benefits expense	(13,226.00)	(11,554.22)
Professional supplies expense	(44,834.04)	(50,112.27)
Laboratory fees expense	(76,935.21)	(81,265.07)
Marketing expense	(41,263.66)	(40,112.40)
Rent expense	(48,000.00)	(48,000.00)
General & administrative expense	(100,433.99)	(94,001.49)
Depreciation expense	(17,883.02)	(16,443.98)
Interest expense	(4,463.09)	(3,785.84)
Income before income taxes	513,066.91	356,184.71
Income tax expense	(205,226.76)	(142,473.88)
Net Income from Operations	307,840.15	213,710.83

Balanso lapas,

"Balansas yra įmonės finansinės padėties ataskaita konkrečiu momentu, pavyzdžiui, finansinio laikotarpio pabaigoje. Balansas parodo įmonės turtą, palyginti su jos nuosavybe ir įsipareigojimais."

Balansas, dar žinomas kaip finansinės būklės ataskaita, yra ataskaita, kurioje apibendrinamas organizacijos turtas, įsipareigojimai ir nuosavas kapitalas tam tikrą dieną. Ji pagrįstas pagrindine apskaitos formule „Turtas = įsipareigojimai + savininkai“ Nuosavybė. Ši lygtis visada turi būti subalansuota.

Turtas yra dalykai, kuriuos valdo įmonė. Jie įtraukiami į balansą pagal jų likvidumą arba gebėjimą greitai paversti grynaisiais pinigais. Įsipareigojimai – tai sumos, kurias ūkio subjektas skolingas trečiosioms šalims, pavyzdžiui, pardavėjams ir bankams. Pirmiausia pateikiami naujausi įsipareigojimai, o po to – tie, kurių terminas turi būti atliktas greičiau.

Suma, kuri liktų, jei visi įsipareigojimai būtų apmokėti naudojant organizacijos turtą, yra žinoma kaip akcininkų nuosavybė, kartais vadinama savininkų nuosavybe.

Mo-Lar Dental Balance Sheet 12/31/2013 and 12/31/2012					
	2013	2012		2013	2012
Assets			Liabilities and Stockholders' Equity		
<u>Current Assets</u>			<u>Current Liabilities</u>		
Cash and cash equivalents	14,000	12,000	Current portion of long-term debt	7,000	5,000
Accounts receivable	30,000	18,000	Accounts payable	15,000	11,000
Inventory	5,000	3,000	Notes payable	<u>12,000</u>	<u>9,000</u>
Prepaid expenses	<u>1,000</u>	<u>2,000</u>	Total Current Liabilities	34,000	25,000
Total Current Assets	50,000	35,000			
<u>Property, plant and equipment</u>			<u>Long-Term Liabilities</u>		
Land	150,000	100,000	Long-term debt	<u>200,000</u>	<u>150,000</u>
Buildings	120,000	100,000			
Equipment	50,000	20,000	Total Liabilities	234,000	175,000
Less: Accumulated depreciation	<u>(25,000)</u>	<u>(20,000)</u>	<u>Stockholders' Equity</u>		
Total PP&E	295,000	200,000	Common stock	40,000	25,000
			Paid in capital in excess of par	22,000	5,000
Total Assets	<u>345,000</u>	<u>235,000</u>	Retained earnings	<u>49,000</u>	<u>30,000</u>
			Total Stockholders' Equity	111,000	60,000
			Total Liabilities and Stockholders' Equity	<u>345,000</u>	<u>235,000</u>

Finansiniai rodikliai,

Finansiniai rodikliai yra vienas iš balanso ir pelno (nuostolių) ataskaitos informacijos analizės metodų. Likvidumo rodikliai, veiklos rodikliai, pelningumo rodikliai ir ilgalaikio skolos mokėjimo (arba padengimo) rodikliai yra keturi finansinių rodiklių tipai.

- Likvidumo rodikliai,

Likvidumo rodikliai įvertina įmonės galimybes grąžinti trumpalaikes paskolas. Kai skola sumokama per artimiausius dvylika mėnesių, ji laikoma trumpalaikė skola. Trumpalaikis koeficientas = Trumpalaikis turtas / Trumpalaikiai įsipareigojimai,

Acid-test koeficientas = (pinigų ekvivalentai + apyvartiniai vertybiniai popieriai + grynosios gautinos sumos) / trumpalaikiai įsipareigojimai,

- Aktyvumo koeficientai,

Veiklos koeficientai naudojami siekiant įvertinti, kaip efektyviai įmonė naudoja savo išteklius. Jie parodo, kaip gerai valdymas paverčia turtą, pvz., atsargas ir gautinas sumas, į grynuosius pinigus. Gautinų sumų apyvarta = Grynieji kredito pardavimai / Vidutinės grynosios gautinos sumos

- Pelningumo rodikliai,

Pelningumo koeficientai naudoja duomenis iš pelno (nuostolių) ataskaitos ir balanso, kad nustatytų, ar organizacijos pastangos būti pelningos laikui bėgant buvo sėkmingos.,

Bendro turto grąža = gryniosios pajamos / vidutinis bendras turtas,

,

- Ilgalaikių skolų mokėjimo galimybių koeficientai,

Ilgalaikių skolų mokėjimo rodikliai matuoja organizacijos gebėjimą vykdyti ilgalaikius skolinius įsipareigojimus. Jie taip pat žinomi kaip mokumo rodikliai ir yra ilgalaikiai likvidumo rodiklių atitikmenys, įvertinantys įmonės gebėjimą sumokėti trumpalaikę skolą.,

Skolos koeficientas = visi įsipareigojimai / bendras turtas

Išlaidų kategorijos,

,

Kintamos ir fiksuotos išlaidos,

Pagal tai, kaip jos naudojamos atsižvelgiant į pagamintų prekių ar paslaugų kiekį, sąnaudas galima suskirstyti į kintamąsias ir pastoviąsias sąnaudas.,

Tiesioginės ir netiesioginės išlaidos,

Priklausomai nuo to, kaip patiriamos išlaidos, jas galima suskirstyti į tiesiogines ir netiesiogines išlaidas.

Ribinių pajamų samprata,

,

Ribinių pajamų idėja gali būti naudojama siekiant stebėti įmonės pelningumą ir sąnaudų mažinimo strategijų poveikį. Ribinių pajamų samprata grindžiama sąnaudų skirstymu į dvi kategorijas: kintamąsias ir pastoviąsias. Ribinėms pajamoms nustatyti naudojama ši formulė:

$$\begin{array}{l} \text{Turnover} \\ - \text{Variable costs} \\ \hline = \text{Marginal earnings} \\ - \text{Fixed costs} \\ \hline = \text{Operating margin} \end{array}$$

Pagrindinė apskaita,

Pajamos ir sąnaudos, finansinės operacijos, taip pat pataisymai ir patikslinimai yra apskaitomi pagrindinėje apskaitoje. Kai produktas perduodamas klientui, pajamos laikomos realizuotomis. Tą patį ataskaitinį laikotarpį įmonė taip pat turi pateikti sąnaudas, patirtas uždirbdama pelną. Reikalinga dviguba apskaita arba buhalterinė apskaita, o tai reiškia, kad įmonė turi ne tik deklaruoti, iš kur gauti pinigai, bet ir kaip jie buvo išleisti.

Apskaitos principai,

Tęstinumo principas. Apskaita remiasi idėja, kad verslas egzistuoja kol kas ir jo veikla teoriškai tęstųsi neribotą laiką.

Apdairumo principas. Įrašomos tik faktinės pajamos ir išlaidos. Kitaip tariant, jie jau įvyko arba netrukus įvyks.

Visiško atskleidimo / reikšmingumo principas. Sudarant finansinę ataskaitą, finansų valdymas turi turėti tikslą atskleisti visas mokestinio laikotarpio išlaidas ir pajamas.

Finansų planavimas

Finansinis planavimas yra nustatyti, kaip įmonė gali susidoroti su finansiniais iššūkiais naudodama savo išteklius, o taip pat yra stebėjimo priemonė, leidžianti nustatyti, ar įmonė sėkmingai įgyvendina savo tikslus ir išlaiko finansinį stabilumą. Finansinis planas parengiamas iškart po to, kai vadovybė nustato tikslus, ir tai yra gyvybiškai svarbi priemonė trumpalaikiai įmonės tendencijai valdyti, o ne įsivaizduoti, kas nutiks įmonei ateityje.

Svarbūs klausimai, susiję su finansais

Vienas iš esminių protingo verslo vadovo tikslų – kurti vertę savo įmonei; tinkamas finansų planavimas gali padėti jam pasiekti šį tikslą. Tačiau finansinis planavimas turi turėti savo tikslus, kuriuos būtų galima apibendrinti taip:

1. Paspirtinti įmonės augimą, siekiant įgyti tvirtą poziciją rinkoje ir išaugti į didelę korporaciją.
2. Sumažinkite kapitalo sąnaudas, kad pasiektumėte aukštą pelningumo lygį.
3. Išlaikyti finansinę pusiausvyrą įvertinant savo finansavimo galimybes ir konsoliduojant dabartinę finansinę programą.
4. Anksčiau sudaryto finansinio plano palaikymas ir vykdymas.
5. Kapitalo alternatyviosios išlaidos yra naudojamos finansiniams ištekliams perkelti akcininkams.

Kiekvienas iš šių tikslų gali būti naudojamas atsižvelgiant į įmonės gyvavimo ciklą; verslo veiklos pradžios metu būtina paspartinti firmos plėtrą, kad būtų pasiektas

aukštas pelningumo lygis išlaikant finansinę pusiausvyrą; augimo metu įmonė turi susidurti su tomis pačiomis problemomis, bet su skirtingu akcentu; o brandos metu dažnai galima perkelti f. Taikant metodus anksčiau užsibrėžtiems tikslams pasiekti, būtinas didelis verslo valdymo dėmesys, kad būtų išvengta brangiai kainuojančių finansinių klaidų.

Finansavimo šaltiniai / finansavimo gavimas

Įmonės gebėjimas leisti sau svarbias investicijas per savo gyvavimo laikotarpį kartais gali būti apribotas, todėl jai reikia naudoti įvairius finansavimo būdus:

- **Vidinis finansavimas:** Veiklos pajamos, gautos pardavus produktus, taip pat įmonės pasiliktas ir nepaskirstytas pelnas finansinių metų pabaigoje (savarankiškas finansavimas).
- **Išorinis finansavimas:** Šį finansavimo šaltinį sudaro šie komponentai:
 - i. nuosavas kapitalas, pvz., akcininkų finansavimas be kompensavimo termino arba akcininkų paskola be palūkanų (be socialinio kapitalo ir rezervų).
 - ii. skolos kapitalas, pvz., skolos, sutartos su finansuotoju (pvz., bankais ar instituciniais investuotojais), kurių akcininkų grąžinimo terminas baigiasi, o verslo rizika yra maža.

Verslo vadovas gali naudoti nuosavą kapitalą arba vidutinės trukmės skolos kapitalą (ty turtui), arba savo kapitalą arba trumpalaikį skolinį kapitalą (ty apyvartiniam turtui įsigyti), priklausomai nuo investicijų rūšies. reikia padaryti.

Finansinė ataskaita/ Pasirengimas susitikimui su finansuotoju

Finansinė ataskaita yra apskaitos įrašas, kuriame pateikiami visi teigiami ir (arba) neigiami likvidumo ir finansinių srautų pokyčiai per metus, leidžiantys vadovui sekti įmonės finansines tendencijas. Dėl to, kai įmonei reikia pritraukti pinigų, ji turi pateikti finansinę ataskaitą, kuri įgalioja paskolos davėją patvirtinti paskolą. Vadinamoji „Elevator Pitch“ ir „Verslo planas“ yra dar du pagrindiniai dokumentai, kurie gali padėti finansininkui suprasti verslo idėją.

Pirmasis yra dokumentas, kuriame verslininkas turi pristatyti verslo idėją verslo angelui (finansininkui, kuris investuoja savo pinigus į jūsų projektą mainais į obligacijas, ty) pagal 10/10/30 taisyklę, o tai reiškia 10 skaidrės turi būti paaiškintos per 10 minučių ne mažesniu nei 30 taškų šriftu, o verslininkas turi sutelkti visus svarbius aspektus per trumpą laiką. Toliau pateikiami svarbūs dalykai: idėjos pristatymas ir projekto praktinio pritaikymo komanda; projekto aplinkybės, pvz., kitų investuotojų susidomėjimas, viešųjų pinigų užtikrinimas, galima darbo patirtis toje pačioje srityje kaip ir projektas ir pan. verslo modelio, kuriuo grindžiamas produktas / konkurencinga paslauga, pristatymas“ s pranašumas, lyginant su kitais jau esančiais rinkoje (konkurencinis pranašumas = prekės/paslaugos rezultatai turi būti didesni už sumokėtas išlaidas); Įmonės ateities perspektyvų pristatymas naudojant SWOT analizę, kuri yra strateginio planavimo įrankis, įvertinantis projekto stipriąsias, silpnąsias puses, galimybes ir grėsmes. Verslininkas turi pateikti finansinę statistiką teksto pabaigoje, kad padėtų finansininkui suprasti projekto pelningumą.

Verslo planas, antrasis dokumentas, yra valdymo įrankis, kuriame verslininkas nukreipia finansininko dėmesį į gamybos, finansavimo, rinkodaros sritis. Verslo plane turi būti aiškiai išreikšta verslo koncepcija ir jis turi būti naudojamas kaip pasiektų rezultatų vertinimo įrankis bei potencialo etalonas įmonei augant.

Be šių dviejų svarbių dokumentų, verslininkas turi atsižvelgti į savo požiūrį: jis turi ryžtingai pristatyti savo idėją ir būti pasirengęs atsakyti į finansuotojo klausimus. Be

jokios abejonės, pageidautina, kad prieš susitikimą su finansuotoju verslininkas pristatytų skaidres savo draugams, kad jie pateiktų atsiliepimus.

Pelningumo peržiūra

Ekonomikoje pelningumas reiškia įmonės gebėjimą kurti vertę ir pelną arba, kitaip tariant, pelną, kurį uždirba akcininkai, įnešę į įmonę savo pinigus. Jam ekonominiu požiūriu įvertinti naudojami įvairūs indeksai:

- **Nuosavybės graža (ROE) indeksas** yra laikotarpio pelno ir jam pasiekti investuoto kapitalo santykis. Tai parodo įmonės gebėjimą sumokėti visiems investuotojams, kurie įnešė savo pinigus į įmonę.
- ROI (Investicijų graža) indeksas matuoja ryšį tarp veiklos pajamų ir investuoto kapitalo. Tai rodo įmonės gebėjimą gauti pelno iš savo investicijų.
- ROS (Return on Sales) indeksas matuoja ryšį tarp veiklos pajamų ir pardavimo pajamų. Naudinga palyginti pardavimų ekonominį patogumą su kitų rinkoje esančių įmonių patogumu.

Teikiant paraišką finansavimui gauti ir rengiant finansinę ataskaitą ar verslo planą, labai svarbu, kad visi įvesti duomenys būtų tikslūs ir pagrįsti oficialia informacija, kad būtų išvengta klaidingų indeksų skaičiavimo ir rizikos, kad finansuotojas neteisingai įvertins verslo idėją. Kai finansininkas investuoja savo lėšas, jis turi būti tikras dėl savo būsimo uždarbio!

Likvidumo planavimas

Likvidumo planavimas yra svarbus finansų planavime, nes jis simbolizuoja organizacijos gebėjimą būti moki vidutiniu ir ilgalaikiu laikotarpiu. Korporacija visada turi būti likvidi, kad galėtų padengti savo veiklos išlaidas, tačiau kartais gali būti sunku išlaikyti tinkamą likvidumo laipsnį. Realiai turėti aukštą jo lygį nerekomenduojama, nes tai yra pinigai, kurie neuždirba palūkanų, o žemas jų lygis gali kelti iššūkių toliau vykdant įprastą verslo veiklą. Tačiau jei krizės metu likvidumo lygis yra per žemas, galima įgyvendinti įvairius sprendimus:

- leisti kreditoriams/klientams atsiskaityti trumpalaikiu pagrindu.
- išsiųsti sąskaitas faktūras
- maksimaliai išnaudoti kredito limitus

Grynuosius pinigus taip pat galima laikyti prašant ilgesnių mokėjimo terminų, mažinant akcijas, atidedant neesmines išlaidas, parduodant augalus ir, be kita ko, reikalaujant akcininko kapitalo.

Atsižvelgiant į tai, labai svarbu sukurti išsamų likvidumo planą, kad būtų galima numatyti, kokios likvidžios priemonės gali būti naudojamos. Įsakymai, egzekucijos ir net bankrotas yra visos galimybės, jei korporacija nėra moki.

Kainodara

Kaina yra vienas iš įrankių, kuriuo verslo vadovybė gali pasiekti savo tikslus. Tai galima apibūdinti kaip piniginę prekių ar paslaugų vertę, kurias pardavėjas vertina pagal tai, kiek, jo nuomone, jos yra vertos pirkėjui. Kainų politika svarbi dėl įvairių priežasčių:

1. Tai padeda šaliai išlaikyti aukštą savo piliečių pragyvenimo lygį.
2. Tai padeda stebėti planavimo procesą.
3. Tai padeda valdyti pinigų nepastovumą.
4. Tai leidžia reguliuoti pasiūlą ir paklausą.
5. Tai padeda koreguoti paskirstymo valdymą.
6. Tai prisideda prie nacionalinių išteklių augimo.

Kainų politika padeda verslo vadovybei pasiekti savo tikslus, tačiau ji taip pat turi įvairių tikslų, kuriuos galima apibendrinti taip:

1. Kai finansininkas įdeda kapitalą į verslą, jis tikisi grąžos, todėl kaina nustatoma taip, kad tai atspindėtų.
2. Nustačius aukštą kainodarą siekiant įgyti rinkos dalį, rinkos dalis sumažės, tačiau nustačius žemus tarifus rinkos dalis padidėtų ir verslas neabejotinai pritrauks naujų klientų.
3. Kainų politika konkurencijos sąlygomis: pavyzdžiui, žemų kainų nustatymas privilioja klientus ir atgrasys konkurentus.
4. Kainodaros politika, kurios tikslas – maksimizuoti pelną nustatant aukštas kainas, tačiau ji veikia monopolinėse varžybose, nes pirkėjai žino aukštą kainą ir taip pritraukia naujus konkurentus, siūlančius identiškas prekes pigiau. Šiuo metu bus vykdoma kainų kontrolė.
5. Kainų politika, kurios tikslas – ilgalaikis kainų stabilumas. Tiesą sakant, kainos negali nukristi žemiau tam tikro lygio recesijos metu, o pakilimo metu jos negali pakilti aukščiau tam tikro lygio.
6. Kainodaros politika skatina išteklių sutelkimą, ty prekės nustatomos taip, kad parodytų, jog įmonės turi išteklių investuoti į savo augimą. Rinkodaros specialistai nori matyti greitą investicijų grąžą, kad vadovybė galėtų nustatyti aukštas kainas, o tai suviliotų konkurentus žemomis kainomis ir panašiomis prekėmis.
7. Kainų politika, leidžianti įmonei išlikti ir klestėti, o ne padidinti pelną, yra svarbesnis tikslas.
8. Kainodaros politika, siekiant išlaikyti įmonės reputaciją.

Bet kuriuo atveju kainų politiką stebėti verslo vadovybei sunku, nes ją įtakoja tiek vidinės, tiek išorinės jėgos.

Toliau pateikiami pirmojo tipo pavyzdžiai:

- Veiksniai, įtinkojami įmonės vidaus struktūros.
- Svarbiausias rinkodaros komplekso komponentas, galintis turėti įtakos gamybai, reklamai ir platinimui, yra kaina.
- Produkto charakteristikos, kuriomis remdamasi įmonė gali nustatyti kainą, atsižvelgdama į konkurenciją toje pačioje rinkos kategorijoje.
- Į kainas žiūrima kaip į priemonę siekiant verslo tikslų, tokių kaip pelno ar rinkos dalies didinimas ir kt.

Išoriniai veiksniai arba antroji kategorija yra tokie:

- Pavyzdžiui, paklausa gali būti naudinga analizuojant rinką, vartotojų tipą ir pan., prieš pasirenkant produktą. Kai prekės paklausa yra neelastinga, geriau nustatyti aukštą kainą, o kai paklausa elastinga, geriau nustatyti mažą kainą.
- Klientai pirks konkurentų prekę, jei kaina bus nustatyta aukštesnė nei konkurentų, tačiau jei kaina bus mažesnė nei konkurentų, vartotojas prekę laikys prastesnės kokybės. Korporacija gali naudoti produktų diferencijavimą, kad išvengtų kainų karo.
- Platinimo keliai yra ypač svarbūs, nes dažniausiai paskirstymo kanale veikia tarpininkas, kuris ima pelną iš kainos, o galutinė kaina vartotojui dažnai būna tokia brangi, kad jis atsisako produkto.
- Kainodarai įtakos turi ir ekonominė aplinka. Per nuosmukį kainos krenta, kad išlaikytų minimalų apyvartos lygį, o pakilimo metu kainos kyla, kad įmonė galėtų padengti gamybos ir platinimo išlaidas.
- Kai įmonė nustato savo kainą, ji taip pat turi atsižvelgti į vyriausybės taisykles ir mokesčius.
- Galiausiai, įmonė turi atsižvelgti į vartotojų reakciją į kainas, nes jei kaina per didelė, pirkėjas gali nuspręsti prekę boikotuoti.

Kaip galima nustatyti kainas?

Išlaidomis pagrįsta politika:

1. Dažniausiai taikoma kaina plius kainodara, kuri apima kainos nustatymą pagal produkto gamybos sąnaudas, o tada pridėdant dalį pelno.
2. Tikslinė kainodara yra metodas, kuriuo korporacija nustato tikslinę investuoto kapitalo grąžos normą, įvertindama būsimas normas ir išlaidas.
3. Kaina apskaičiuojama naudojant ribinių kaštų kainodarą, pagrįstą kintamaisiais kaštais.
4. Neatlygintinos kainodara yra tada, kai įmonė numato lūžio tašką (kai bendras pardavimas lygus bendroms sąnaudoms), o kaina turi padengti kintamąsias ir fiksuotas išlaidas, net jei į pelną neatsižvelgiama.

Paklausa pagrįsta politika:

1. Diferencinė kainodara (telefoninės komunalinės paslaugos), kai ta pati prekė įvairiomis kainomis tiekama skirtingiems pirkėjams skirtingose vietose.
2. Modifikuota lūžio analizė, kurioje įmonė nustato kainų ir kiekių derinį, kuris maksimaliai padidina pelną ir atitinkamai nustato kainas.
3. Aukščiausios kokybės kainodara reiškia, kaip produktas gali būti pateiktas rinkos viršuje, nes jis siūlo daugiau vertės nei panašūs produktai.
4. Kainos yra neutralios ir leidžiančios sukurti pridėtinę vertę arba naudą išlaikant konkurencingą kainą.

Konkurencija pagrįsta politika:

1. Vykdomo tarifo kainodara yra įmonės tarifų nustatymo metodas, pagrįstas vidutiniu pramonės kainų lygiu.
2. Kainos nustatomos iš klientų pagal įprastas kainas. Tai pasikeis tik tada, jei padidės gamybos sąnaudos.
3. Uždaryta pasiūlymo kainodara, kai korporacija nustato savo kainą pagal savo konkurentų kainas.

Vertė pagrįsta kainodara:

1. Suvoktos vertės kainodara – tai kainodaros rūšis, kai kaina nustatoma remiantis vartotojo suvokimu apie vertę.
2. Kainos kainos ir kokybės santykis nustato kainą, pagrįstą verte, kurią vartotojas gauna pirkdamas produktą.

Paklausos kreivės įvertinimas yra sudėtingas tuo atveju, kai rinkoje turi būti naujos prekės, kurios turi būti vienoje vietoje, neatsižvelgiant į istorines tendencijas ar analizuojamą informaciją, todėl rekomenduojama kainą nustatyti remiantis šiais veiksniais:

- Prekės komercinis priimtinumumas, pagrįstas vartotojo skoniu ir psichologija.
- Ištirti įvairius kainodaros punktus, matant, kaip vartotojai reaguoja į įvairius kainų taškus.
- Prognozuoti pardavimo apimtį.
- Nustatyti rinkodaros metodą, kurį konkurentai naudos pagal savo reakciją į kainą.

Galiausiai reikia pasakyti, kad produkto kainos nustatymas yra sudėtingas ir daug laiko reikalaujantis procesas. Labai svarbu išlaikyti tokią kainodarą, kuri leistų gaminiui patekti į rinką, nei per brangiai, nei per žemai. Nes įmonės sėkmę lemia jos kaina!

Nuorodos